

**Ministerie van Onderwijs, Cultuur en  
Wetenschap**

>Retouradres Postbus 16375 2500 BJ Den Haag

Hogeschool van Arnhem en Nijmegen  
T.a.v. College van Bestuur  
Postbus 5375  
6802 EJ ARNHEM

**Hoger Onderwijs en  
Studiefinanciering**  
Rijnstraat 50  
Den Haag  
Postbus 16375  
2500 BJ Den Haag  
[www.rijksoverheid.nl](http://www.rijksoverheid.nl)

**Onze referentie**  
30238542

**Bijlagen**  
1

Datum 2 november 2021

Betreft Besluit macrodoelmatigheid hbo master Business Sales

*Als u belang hebt bij dit besluit, dan kunt u hiertegen binnen 6 weken, gerekend vanaf de verzenddatum, bezwaar maken. Stuur uw bezwaarschrift naar DUO, Postbus 30205, 2500 GE Den Haag. U kunt uw bezwaar ook digitaal indienen op [www.bezwaarschriftenocw.nl](http://www.bezwaarschriftenocw.nl).*

Geacht College,

Met de brief van 20 september 2021, door de Commissie Doelmatigheid Hoger Onderwijs (hierna: CDHO) ontvangen op 22 september 2021, hebt u mij het voornemen voorgelegd om de hbo-masteropleiding Business Sales als bekostigde opleiding te verzorgen in Arnhem.

**Advies CDHO**

De CDHO heeft mij bij brief van 11 oktober 2021, kenmerk 2021/089, positief geadviseerd over uw aanvraag. Dit advies, dat integraal deel uitmaakt van dit besluit, treft u hierbij aan.

**Besluit**

Gelet op het bovengenoemd advies van de CDHO, het bepaalde in de Wet op het hoger onderwijs en wetenschappelijk onderzoek (hierna: WHW) en in de Regeling macrodoelmatigheid hoger onderwijs (hierna: Regeling), heb ik besloten in te stemmen met uw voornemen om de hbo-masteropleiding Business Sales als bekostigde opleiding te verzorgen te Arnhem. Met toepassing van artikel 6.2, derde lid, van de WHW, beperk ik mijn instemming tot de deeltijdvariant.

**Beoordelingskader**

De wettelijke grondslag voor mijn besluitvorming is gelegen in artikel 6.2 van de WHW. Voorts is de Regeling leidraad geweest voor mijn afwegingen.

**Motivering**

Overeenkomstig het advies van de CDHO concludeer ik dat uw aanvraag voldoet aan de criteria a en b van artikel 4, eerste lid, van de Regeling. Voor de nadere motivering verwijs ik u naar het advies van de CDHO.

**Croho-procedure**

Ingevolge artikel 6.2, negende lid, van de WHW vervalt dit besluit indien de opleiding niet binnen tien maanden na dagtekening van dit besluit is geregistreerd in het Croho. Registratie binnen die termijn is niet eerder mogelijk dan nadat de NVAO een positief besluit heeft genomen in het kader van de toets nieuwe opleiding.

In verband met de geldigheidsduur van dit besluit adviseer ik u zo spoedig mogelijk bij de NVAO een aanvraag voor de toets nieuwe opleiding in te dienen. Voor de registratie van uw opleiding kunt u gebruik maken van a-Croho. Mocht u vragen hebben over de registratie, dan kunt u contact opnemen met [ssg@duo.nl](mailto:ssg@duo.nl).

Een afschrift van deze brief is verzonden aan de CDHO, de NVAO, DUO-Groningen, de Inspectie van het Onderwijs en de VH.

Met vriendelijke groet,

de minister van Onderwijs, Cultuur en Wetenschap,  
Ingrid van Engelshoven  
namens deze,  
de directeur Hoger Onderwijs en Studiefinanciering,



drs. F.A. Hofman

**Onze referentie**  
30238542

Ministerie van Onderwijs, Cultuur en Wetenschap  
T.a.v. de Minister  
Mw. mr. drs. I.K. van Engelshoven  
Postbus 16375  
2500 BJ DEN HAAG

Postadres  
Postbus 85498  
2508 CD Den Haag  
Bezoekadres  
Parkstraat 83  
2514 JG Den Haag  
T: 070 8505300  
W: [www.cdho.nl](http://www.cdho.nl)  
E: [info@cdho.nl](mailto:info@cdho.nl)

### Advies nieuwe opleiding

Onderwerp	Ons Kenmerk	Datum
Nieuwe opleiding Hogeschool van Arnhem en Nijmegen Deeltijd hbo master Business Sales Arnhem	2021/089	11/10/2021

Geachte mevrouw Van Engelshoven,

Op 22/09/2021 heeft de Commissie Doelmatigheid Hoger Onderwijs het voornemen ontvangen van de Hogeschool van Arnhem en Nijmegen om de hbo master Business Sales als bekostigde opleiding te verzorgen te Arnhem (brief van 20/09/2021 met kenmerk UITCVB21/1484). De aanvraag was voorzien van alle voor de beoordeling benodigde gegevens en is door de commissie in behandeling genomen.

#### **Advies Commissie Doelmatigheid Hoger Onderwijs**

Gelet op het hiernavolgende adviseert de commissie u om positief te besluiten op het verzoek van de Hogeschool van Arnhem en Nijmegen om de hbo master Business Sales als bekostigde opleiding te Arnhem te verzorgen. De commissie adviseert hierbij om de instemming te beperken tot de deeltijdvariant op grond van de bevoegdheid die is vastgelegd in art. 6.2 lid 3 van de Wet op het Hoger onderwijs en Wetenschappelijk onderzoek (WHW).

#### **Beoordelingskader**

De wettelijke grondslag voor dit advies is gelegen in art. 6.2 van de WHW. Voorts heeft de Regeling macrodoelmatigheid hoger onderwijs van 20 juni 2018, verder te noemen de Regeling, voor de commissie als leidraad gediend. Het beoordelingskader treft u in de bijlage bij dit advies aan.

#### **Omschrijving van de aanvraag**

De aanvrager wil de opleiding Business Sales in Arnhem aanbieden. Het gaat om een Nederlandstalige hbo master die de aanvrager in het Croho onderdeel Economie wil laten opnemen. De voorgenomen opleiding omvat 60 EC en de aanvrager wil deze in deeltijdvorm aanbieden.



De opleiding is gericht op het ontwikkelen van een strategische benadering van Business-to-Business sales (i.e. de zakelijke markt) waarbij de belangen van alle stakeholders worden meegenomen en afgewogen. Hiervoor richt de opleiding zich op de eindkwalificaties analyse, innovatie, transitie en reflectie. Deze vormen een aanknopingspunt om studenten zowel technologische als interpersoonlijke vaardigheden te leren.

De opleiding is toegankelijk voor werkenden met een hbo- of wo-bachelordiploma en is bedoeld voor professionals in een Business-to-Business salesfunctie.

Afgestudeerden van de opleiding kunnen volgens de aanvrager werken in marketing- en salesfuncties in verschillende sectoren.

### **Motivering**

De aanvraag voldoet naar mening van de commissie aan de criteria a en b in art. 4 lid 1 van de Regeling. Aangezien de commissie heeft geconstateerd dat de arbeidsmarktbehoefte vrijwel volledig bestaat uit een opscholingsbehoefte adviseert de commissie de instemming te beperken tot de deeltijdvariant.

#### *Beoordeling criterium a*

De aanvrager stelt dat de hbo master Business Sales aansluit op een arbeidsmarktbehoefte in combinatie met een maatschappelijke behoefte.

#### *Beoordeling arbeidsmarktbehoefte*

Ter onderbouwing van de arbeidsmarktbehoefte beroept de aanvrager zich op de prognoses voor opleidingstypen zoals deze zijn opgenomen in het AIS en het rapport 'De arbeidsmarkt naar opleiding en beroep tot 2026' (2021) van het ROA, het artikel 'Purchasing must Become Supply Management' (1983) van Kraljic in Harvard Business Review, het rapport 'Meta-analyse maatschappelijke opgaven relevant voor het hbo' (2020) van Berenschot, de artikelen 'What the future science of B2B sales growth looks like' (4 januari 2018) en 'Ecosystem 2.0: Climbing to the next level' (11 september 2020) van McKinsey and Company, de website van Earth Overshoot Day ([www.overshootday.org](http://www.overshootday.org)), het artikel 'Fundamental Changes in Marketing Organization: The Movement Toward a Customer-Focused Organizational Structure' (2012) van Homburg, Workman en Jensen in het Journal of the Academy of Marketing Science, het artikel 'Organizational performance: It's a team sport: 2019 Global Human Capital Trends' (11 april 2019) van Deloitte, het artikel '5 Reasons to Restructure Marketing into Cross Functional Teams This Year' ([simple.io/cross-functional-teams-reasons](http://simple.io/cross-functional-teams-reasons)) van Simple, het artikel 'Industrial Marketing Organisation: Dimensions of the Problem, State-of-the-Art, and Directions for Future Research' (2006) van Pardo en Ivens, het artikel 'The changing role of sales: viewing sales as a strategic, cross-functional process' (2009) van Storbacka, Ryals, Davies en Nenonen in het European Journal of Marketing, het artikel 'The joint contribution of marketing and sales to the creation of superior customer value' (2007) van Guenzi en Troilo in het Journal of Business Research, de website van Gartner ([www.gartner.com/en/sales/insights/b2b-buying-journey](http://www.gartner.com/en/sales/insights/b2b-buying-journey)) en het artikel 'Dit zijn de kansrijkste banen van 2020' (2020) van Intermediair.

De aanvrager heeft verder een arbeidsmarktonderzoek uitgevoerd dat bestaat uit een online enquête onder studenten die in april 2019 is afgenomen, drie focusgroepgesprekken met deelnemers uit het werkveld die in februari en maart 2020 hebben plaatsgevonden, een enquête onder professionals uit het werkveld, vijf focusgroepgesprekken met deelnemers uit het werkveld die in februari en maart 2021 hebben plaatsgevonden, een adhesiebetuiging van The Economic Board regio Arnhem en Nijmegen (gedateerd 19 juli 2021) en een adhesiebetuiging van VNO-NCW Arnhem Nijmegen (gedateerd 15 juli 2021).

De aanvrager beschouwt twee opleidingstypen die zijn opgenomen in het AIS van het ROA als verwant aan de voorgenomen opleiding Business Sales, zijnde het opleidingstype master marketing en public relations en het opleidingstype master management, bedrijfs- en personeelwetenschappen. De commissie neemt het opleidingstype master management, bedrijfs- en personeelwetenschappen niet mee bij de beoordeling van de arbeidsmarktbehoefte omdat hier slechts enkele aanverwante opleidingen en een zeer grote hoeveelheid niet verwante opleidingen



in zijn opgenomen. De commissie is daarom van mening dat de prognoses voor dit opleidingstype niet representatief zijn voor de arbeidsmarktkansen van afgestudeerden van de voorgenomen opleiding.

De commissie acht het opleidingstype master marketing en public relations relevant omdat hierin aanverwante opleidingen zoals Marketing en Marketing Management zijn opgenomen. Hoewel binnen het opleidingstype master marketing en public relations slechts aanverwante opleidingen zijn opgenomen betreft de commissie de arbeidsmarktprognoses van dit opleidingstype bij de beoordeling van de arbeidsmarktbehoefte, gelet op het feit dat genoemde aanverwante opleidingen studenten opleiden tot dezelfde beroepen als de voorgenomen opleiding. De prognoses geven als zodanig een representatief beeld van de arbeidsmarktkansen van afgestudeerden van de voorgenomen opleiding. ROA typeert de vooruitzichten in 2026 voor afgestudeerden van dit opleidingstype als matig en verwacht vrijwel geen knelpunten in de toekomstige personeelsvoorziening (zie Tabel 1).

Tabel 1. Arbeidsmarktprognose opleidingstype master marketing en public relations

Opleidingstype	Arbeidsmarktprognose variabele Indicator	Aantal	Gem. jaarlijks		Typering
			% 6 jr.	%	
> > Master - marketing en public relations	verwachte uitbreidingsvraag tot 2026	1100	6	0.9	erg hoog
> > Master - marketing en public relations	verwachte vervangingsvraag tot 2026	800	4	0.7	erg laag
> > Master - marketing en public relations	verwachte baanopeningen tot 2026	1900	10	1.6	erg laag
> > Master - marketing en public relations	verwachte instroom van schoolverlaters tot 2026	4500	23	3.6	gemiddeld
> > Master - marketing en public relations	ITKP toekomstige knelpunten personeelsvoorziening in 2026	1.15			vrijwel geen
> > Master - marketing en public relations	ITA toekomstige arbeidsmarktsituatie in 2026	1.15			matig

Bron: ROA AIS

De commissie concludeert dat de prognoses die zijn opgenomen in het AIS van het ROA voor het opleidingstype dat relevant is voor de onderhavige opleiding een negatief beeld geven van een arbeidsmarktperspectief aan afgestudeerden van de voorgenomen opleiding Business Sales.

De aanvrager verwijst vervolgens naar het rapport 'De arbeidsmarkt naar opleiding en beroep tot 2026' (2021, p. 20, 34, 38) van het ROA om aan te geven dat de uitbreidingsvraag in commerciële beroepen met 1,6% relatief klein wordt ingeschat voor de komende zes jaar, maar dat de vervangingsvraag met 21,1% zeer hoog wordt ingeschat in dezelfde periode. De aanvrager stelt tevens dat Business-to-Business salesprofessionals in alle sectoren werkzaam zijn en verwijst naar de algemeen positieve werkgelegenheidsontwikkeling in alle sectoren. De commissie constateert dat de gegevens die de aanvrager aanhaalt zien op alle commerciële beroepen op verschillende niveaus en daarom te breed zijn om blijf te geven van een arbeidsmarktbehoefte aan afgestudeerden van de voorgenomen opleiding.

De aanvrager beroept zich verder op het artikel 'Dit zijn de kansrijkste banen van 2020' (2020) van Intermediair, waarin een lijst van de vijftien snelst opkomende beroepen in Nederland op basis van gegevens van LinkedIn is opgenomen. De aanvrager stelt dat de voorgenomen opleiding mensen opleidt tot drie van de genoemde beroepen, namelijk growth hacker, customer success specialist en key account management specialist. De commissie constateert dat afgestudeerden van de voorgenomen opleiding in aanmerking kunnen komen voor deze beroepen en dat deze bron

daarom enige blijk geeft van een kwalitatieve arbeidsmarktbehoefte aan afgestudeerden van de voorgenomen opleiding.

De aanvrager verwijst vervolgens naar het artikel 'Purchasing must Become Supply Management' (1983) van Kraljic in Harvard Business Review om de toenemende complexiteit in Business-to-Business sales te duiden en uit te leggen dat de voorgenomen opleiding zich beoogt te richten op de verkoop van 'strategische producten' waarvan zowel het financieel als het toeleveringsrisico hoog is. De aanvrager stelt dat de ontwikkelingen op het terrein van digitalisering en verduurzaming in de economie grote invloed hebben op de verkoop van dergelijke producten. Zo stelt het rapport 'Meta-analyse maatschappelijke opgaven relevant voor het hbo' (2020, p. 18-9) van Berenschot dat de vraag naar werknemers met digitale vaardigheden groeit. Deze analyse wordt bevestigd in het artikel 'What the future science of B2B sales growth looks like' (4 januari 2018) van McKinsey and Company, waar tevens wordt gesteld dat de manier waarop klanten kopen verandert en dat dat vraag om een nieuw type salesprofessional. De aanvrager verwijst ook naar de website van Earth Overshoot Day ([www.overshootday.org](http://www.overshootday.org)) om aan te geven dat de vraag naar grondstoffen groter is dan de natuurlijke regeneratie en dat het daarom nodig is om het salesvak te verduurzamen.

De aanvrager beargumenteert vervolgens aan de hand van het artikel 'Fundamental Changes in Marketing Organization: The Movement Toward a Customer-Focused Organizational Structure' (2012) van Homburg, Workman en Jensen in het Journal of the Academy of Marketing Science, het artikel 'Organizational performance: It's a team sport: 2019 Global Human Capital Trends' (11 april 2019) van Deloitte, het artikel '5 Reasons to Restructure Marketing into Cross Functional Teams This Year' ([simple.io/cross-functional-teams-reasons](http://simple.io/cross-functional-teams-reasons)) van Simple en het artikel 'Industrial Marketing Organisation: Dimensions of the Problem, State-of-the-Art, and Directions for Future Research' (2006) van Pardo en Ivens dat de voornoemde ontwikkelingen er onder andere voor zorgen dat de bestaande grenzen tussen functies binnen organisaties en de grenzen tussen organisaties onderling gradueel verdwijnen, waardoor werkzaamheden in cross-functionele teams worden georganiseerd. Bedrijven die deze ontwikkeling niet doormaken zien volgens deze bronnen hun concurrentiepositie verslechteren. Op basis van het artikel 'The changing role of sales: viewing sales as a strategic, cross-functional process' (2009) van Storbacka, Ryals, Davies en Nenonen in het European Journal of Marketing en het artikel 'The joint contribution of marketing and sales to the creation of superior customer value' (2007) van Guenzi en Troilo in het Journal of Business Research stelt de aanvrager dat deze andere organisatiestructuur betekent dat salesfuncties een regisserende rol krijgen die met meerdere stakeholders in contact staat. Dit stakeholdercontact is van belang omdat volgens Gartner ([www.gartner.com](http://www.gartner.com)) en het artikel 'Ecosystem 2.0: Climbing to the next level' (11 september 2020) van McKinsey and Company het aantal stakeholders bij de verkoopketen van 'strategische producten' toeneemt.

De commissie concludeert dat de voornoemde bronnen laten zien dat het beroepsprofiel van salesprofessionals verandert en dat de voorgenomen opleiding de voornoemde vaardigheden beoogt te leren aan medewerkers om in deze nieuwe omstandigheden te functioneren. De commissie is om deze reden van mening dat de bronnen blijk geven van een kwalitatieve opscholingsbehoefte waar de voorgenomen opleiding op aansluit.

De aanvrager beroept zich verder op een arbeidsmarktonderzoek dat door de aanvrager is uitgevoerd. Het eerste onderdeel van het arbeidsmarktonderzoek bestaat uit een online enquête onder 81 studenten die in april 2019 is afgenomen. De commissie oordeelt dat de resultaten van deze enquête niet kunnen worden gebruikt als onderbouwing van een arbeidsmarktbehoefte omdat het een opscholingsbehoefte vanuit studenten betreft en niet vanuit werkgevers.

Het tweede onderdeel van het arbeidsmarktonderzoek dat door de aanvrager is uitgevoerd bestaat uit drie focusgroepgesprekken. Het eerste gesprek heeft op 5 februari 2020 plaatsgevonden met vertegenwoordigers van twintig MKB-bedrijven, het tweede gesprek op 19 februari 2020 met vertegenwoordigers van tien sales trainings- en adviesbureaus en het derde gesprek op 5 maart



2020 met vertegenwoordigers van acht corporate bedrijven. De aanvrager heeft aantekeningen van de eerste twee gesprekken bij het dossier gevoegd. Van het laatstgenoemde gesprek heeft aanvrager de belangrijkste resultaten beschreven in een onderzoeksverslag en in het dossier. De aanvrager heeft daarnaast een overzicht van de namen van de deelnemers, hun functie en het bedrijf waar zij werkzaam zijn aangeleverd. De commissie merkt op dat enkele respondenten een inhoudelijke functie hebben, maar het merendeel van de respondenten een managementfunctie heeft. Verder merkt de commissie op dat de focusgroepgesprekken zijn gevoerd op basis voor een eerder aangevraagde opleiding Transitional Sales, maar dat het programma in het nieuwe dossier van de onderhavige opleiding slechts op kleine accenten is aangescherpt. De commissie acht de resultaten van dit onderzoek daarom nog steeds relevant genoeg om mee te nemen in de onderstaande overweging.

Volgens de aanvrager onderschrijven alle deelnemers aan de focusgroepen de stelling dat een opscholingsbehoefte onder salesprofessionals bestaat.

In het gesprek van 5 februari 2020 hebben de deelnemers een vragenlijst ingevuld waarop zij konden aangeven of zij mogelijkheden in de markt zien voor de voorgenomen master, of zij zelf de voorgenomen master willen volgen en voor hoeveel collega's zij de master geschikt vinden. De aanvrager heeft de ingevulde vragenlijsten bij het aanvraagdossier gevoegd. De antwoorden van één van de respondenten zijn niet meegenomen in de resultaten. Zeventien respondenten hebben aangegeven mogelijkheden in de markt te zien voor de voorgenomen master, twee respondenten hebben aangegeven zelf deel te willen nemen aan de voorgenomen opleiding en veertien respondenten hebben aangegeven de voorgenomen opleiding geschikt te vinden voor 143 tot 152 medewerkers. De commissie merkt op dat de resultaten geen harde toezeggingen betreffen over deelname door de respondenten zelf of collega's aan de voorgenomen master. Dit inachtnemend is de commissie van mening dat de resultaten van deze focusgroepgesprekken enkel een indicatie geven van een kwalitatieve opscholingsbehoefte.

Het derde onderdeel van het arbeidsmarktonderzoek waar de aanvrager zich op beroept is een online enquête onder 43 professionals uit het werkveld die in maart en april 2020 is afgenomen via LinkedIn. De aanvrager heeft de resultaten van de enquête bij het dossier gevoegd en de functies van het bedrijf waar de respondenten werkzaam zijn vermeld. De commissie merkt op dat enkele respondenten een inhoudelijke functie hebben, maar het merendeel van de respondenten een managementfunctie heeft. De enquête is ingevuld door 43 respondenten. Aan de respondenten is gevraagd of zij mogelijkheden zien voor een masteropleiding sales. 86% van de respondenten heeft 'ja' geantwoord op deze vraag. Daarnaast is de respondenten de vraag voorgelegd of zij zelf geïnteresseerd zijn in het volgen van de voorgenomen masteropleiding. 44% van de respondenten heeft 'ja' geantwoord op deze vraag en 35% van de respondenten heeft op deze vraag 'misschien' geantwoord. Vervolgens is aan de respondenten gevraagd of en voor hoeveel collega's zij de voorgenomen opleiding geschikt vinden. De respondenten hebben hierbij aangegeven de voorgenomen opleiding geschikt te vinden voor in totaal 346 collega's. De commissie merkt op dat ook hier geen harde toezeggingen zijn gedaan voor deelname aan de voorgenomen opleiding en is daarom van mening dat de resultaten enkel een indicatie geven van een kwalitatieve opscholingsbehoefte.

Het laatste onderdeel van het arbeidsmarktonderzoek waar de aanvrager zich op beroept omvat de resultaten van vijf focusgroepgesprekken met in totaal 53 deelnemers uit het werkveld die in februari en maart 2021 hebben plaatsgevonden. Het eerste gesprek heeft op 12 februari 2021 plaatsgevonden met vertegenwoordigers van elf bedrijven, het tweede op 15 februari 2021 met vertegenwoordigers van tien bedrijven, het derde op 17 februari 2021 met vertegenwoordigers van zes bedrijven, het vierde op 24 februari 2021 met vertegenwoordigers van twaalf bedrijven en het laatste gesprek heeft plaatsgevonden op 3 maart 2021 met veertien potentiële studenten die tevens werkzaam zijn bij bedrijven in de sector. De commissie merkt op dat enkele respondenten een inhoudelijke functie hebben, maar het merendeel van de respondenten een managementfunctie heeft. Verder merkt de commissie op dat sommige respondenten voor dezelfde bedrijven werken en dat niet is gebleken dat deze gegevens zijn

ontdubbeld. 46 van de 53 respondenten zien mogelijkheden voor de voorgenomen opleiding in de huidige markt. Verder hebben 27 respondenten een verklaring afgegeven dat zij ofwel zelf de opleiding willen volgen ofwel hun werknemers de opleiding willen laten volgen. De commissie neemt de tien intentieverklaringen van respondenten die zelf de opleiding willen volgen niet mee in de onderstaande overweging omdat deze geen blijk geven van een behoefte vanuit de werkgevers. Zeventien verklaringen zijn getekend door respondenten met een managementfunctie. Drie van deze verklaringen bevatten geen uitspraak over de kwantitatieve opscholingsbehoefte binnen de organisatie. De commissie constateert dat deze drie verklaringen samen met de positieve reacties uit de focusgroepgesprekken blijk geven van een kwalitatieve opscholingsbehoefte. De veertien resterende intentieverklaringen noemen een aantal medewerkers dat de respondenten met een managementfunctie vanuit hun bedrijf verwachten te kunnen sturen in de komende jaren. Twee van deze verklaringen zijn getekend door managers uit hetzelfde bedrijf. Het totaal van het aantal verwachte studenten dat uit deze inschattingen naar voren komt is 62 studenten. De commissie concludeert dat deze veertien intentieverklaringen blijk geven van een kwantitatieve opscholingsbehoefte.

Ten slotte heeft de aanvrager adhesiebetuigingen van The Economic Board regio Arnhem en Nijmegen (gedateerd 19 juli 2021) en VNO-NCW Arnhem Nijmegen (gedateerd 15 juli 2021) bij het dossier gevoegd. Beide adhesiebetuigingen refereren naar de voornoemde ontwikkelingen op het vlak van digitalisering en verduurzaming in de economische sector. De ondertekenaars stellen verder dat de voorgenomen opleiding helpt met het aantrekkelijker maken van de regio voor hoger opgeleiden en dat de aanvrager de plannen heeft afgestemd met de lokale arbeidsmarkt. De commissie constateert dat de inhoud van de adhesiebetuigingen aansluit op de voorgaande argumenten van de aanvrager en dat zij als zodanig de kwalitatieve opscholingsbehoefte die hierboven is onderbouwd ondersteunen.

De commissie concludeert op grond van het bovenstaande dat de aanvrager heeft aangetoond dat er een arbeidsmarktbehoefte die vrijwel volledig bestaat uit een opscholingsbehoefte bestaat aan de voorgenomen opleiding Business Sales.

#### Beoordeling maatschappelijke behoefte

De aanvrager onderbouwt de maatschappelijke behoefte aan de hand van de volgende bronnen: het rapport 'Wendbaar in een duurzame economie: Een externe analyse van het economisch domein ten behoeve van de verkenning hoger economisch onderwijs (heo)' (2014) van Verkenningcommissie hoger economisch onderwijs, de Kamerbrief 'Groeistrategie voor Nederland op de lange termijn' (13 december 2019) van de minister van Economische Zaken en Klimaat, de website van de Sociaal Economische Raad ([www.ser.nl/nl/thema/leven-lang-ontwikkelen/actie-agenda](http://www.ser.nl/nl/thema/leven-lang-ontwikkelen/actie-agenda)), het rapport 'Arbeidsmarktonderzoek ICT met topsectoren: Naar een digitaal vaardiger beroepsbevolking' (2019) van Berenschot, het artikel 'Hogescholen zetten opnieuw stappen met de Sustainable Development Goals' (9 mei 2019) van de Vereniging Hogescholen, het rapport 'Bedrijven op Weg naar 2030: SDG Voortgangsrapportage' (2018) en de website van Global Compact Netwerk Nederland ([www.sdgnederland.nl/sdgs](http://www.sdgnederland.nl/sdgs)), de website van Dutch Digital Delta ([dutchdigitaldelta.nl/maatschappelijke-uitdagingen](http://dutchdigitaldelta.nl/maatschappelijke-uitdagingen)), het rapport 'Deltaplan ICT 2019-2022: Tijd voor actie!!' (2018) van Stichting CA-ICT, de 'Digitale Agenda: Vernieuwen, Vertrouwen, Versnellen' (2016) van het ministerie van Economische Zaken, het rapport 'ICT, kennis en economie 2019' (2019) van het CBS en het instellingsplan 'In Vertrouwen Samenwerken aan Leren en Innoveren' (2019) van de Hogeschool van Arnhem en Nijmegen.

De commissie laat het rapport 'Wendbaar in een duurzame economie: Een externe analyse van het economisch domein ten behoeve van de verkenning hoger economisch onderwijs (heo)' (2014) van Verkenningcommissie hoger economisch onderwijs en de 'Digitale Agenda: Vernieuwen, Vertrouwen, Versnellen' (2016) van het ministerie van Economische Zaken buiten beschouwing omdat deze gedateerd zijn. Verder laat de commissie het instellingsplan 'In Vertrouwen Samenwerken aan Leren en Innoveren' (2019) van de Hogeschool van Arnhem en Nijmegen buiten beschouwing omdat een instellingsstrategie geen blijk geeft van een maatschappelijke behoefte.



De aanvrager verwijst allereerst naar de Kamerbrief 'Groeistrategie voor Nederland op de lange termijn' (13 december 2019, p. 2) van de minister van Economische Zaken en Klimaat, waarin de strategie van het kabinet om de groei van economie van Nederland te handhaven uiteen wordt gezet. Een van de punten die in deze brief wordt genoemd is het verder ontwikkelen van de kansen omtrent het 'Leven Lang Ontwikkelen'. De actie-agenda op de website van de Sociaal Economische Raad ([www.ser.nl](http://www.ser.nl)) verwijst ook naar het belang van het 'Leven Lang Ontwikkelen' om de uitdagingen van de toekomst aan te kunnen. Ook in het rapport 'Arbeidsmarktonderzoek ICT met topsectoren: Naar een digitaal vaardiger beroepsbevolking' (2019, p. 71) van Berenschot wordt verwezen naar de noodzaak om het onderwijs en het werkveld meer met elkaar te verbinden. De commissie constateert dat de voorgenomen opleiding aansluit op de behoefte om Business-to-Business professionals een kans op verdere ontwikkeling te bieden en daarmee aansluit op het 'Leven Lang Ontwikkelen'-beleid.

De aanvrager verwijst vervolgens naar het artikel 'Hogescholen zetten opnieuw stappen met de Sustainable Development Goals' (9 mei 2019) van de Vereniging Hogescholen om aan te duiden dat alle hogescholen in Nederland een charter hebben ondertekend om duurzaamheid te integreren in het onderwijs. Uit het rapport 'Bedrijven op Weg naar 2030: SDG Voortgangsrapportage' (2018, p. 12) van Global Compact Netwerk Nederland blijkt onder meer dat bedrijven in toenemende mate werk maken van de Sustainable Development Goals. De aanvrager stelt aan de hand van de website van Global Compact Netwerk Nederland ([www.sdg nederland.nl](http://www.sdg nederland.nl)) dat de voorgenomen opleiding een bijdrage levert aan vier doelstellingen: ten eerste draagt de voorgenomen opleiding bij aan de doelstelling 'Kwaliteitsonderwijs' door aan te sluiten op het 'Leven Lang Ontwikkelen'-principe; ten tweede sluit het aan op de doelstelling 'Waardig werk en economische groei' door een inclusieve groei te willen stimuleren; ten derde verhoudt de opleiding zich tot de doelstelling 'Industrie, innovatie en infrastructuur' door innovatie binnen de Business-to-Business sector te stimuleren; ten slotte sluit de opleiding aan op de doelstelling Partnerschap om doelstellingen te bereiken door in te zetten op multi-stakeholder samenwerkingen binnen het werkveld. De commissie constateert dat de opleiding onder meer aandacht besteedt aan verduurzaming van de Business-to-Business sector en als zodanig aansluit op de Sustainable Development Goals van de Verenigde Naties.

Vervolgens verwijst de aanvrager naar de website van Dutch Digital Delta ([dutchdigitaldelta.nl](http://dutchdigitaldelta.nl)), het rapport 'Deltaplan ICT 2019-2022: Tijd voor actie!!' (2018, p. 2) van Stichting CA-ICT en het voornoemde rapport 'Arbeidsmarktonderzoek ICT met topsectoren: Naar een digitaal vaardiger beroepsbevolking' (2019, p. 43) van Berenschot om te beargumenteren dat de digitalisering van de economie de sector verandert, wat ook effect heeft op Business-to-Business salesfuncties. De aanvrager verwijst hierbij specifiek naar de rol van Big Data op het werk, wat onder meer ook naar voren komt uit het rapport 'ICT, kennis en economie 2019' (2019) van het CBS. De aanvrager legt uit dat Nederland op dit gebied achter lijkt te lopen wat betreft innovatie en moet uitkijken om haar concurrentiepositie niet te verliezen. De commissie constateert dat de voorgenomen opleiding kan helpen bij het opscholen van werkenden wat betreft ICT-kennis door onder meer aandacht te besteden aan digitalisering van de Business-to-Business sector.

De commissie concludeert dat de aanvrager heeft aangetoond dat er een maatschappelijke behoefte bestaat aan de voorgenomen opleiding Business Sales.

De commissie concludeert dat de aanvraag aansluit op een maatschappelijke en een arbeidsmarktbehoefte die vrijwel volledig bestaat uit een opscholingsbehoefte. De aanvraag voldoet aan criterium a in art. 4 lid 1 van de Regeling.

### Beoordeling criterium b

Vanaf 22/09/2021 is op de website van de CDHO kennisgegeven van het voornemen van de Hogeschool van Arnhem en Nijmegen om de hbo master Business Sales in Arnhem aan te bieden. Hiermee is aan de instellingen voor hoger onderwijs de mogelijkheid gegeven om hun zienswijzen op dit voornemen kenbaar te maken. Er zijn geen zienswijzen ingediend.

De commissie beoordeelt de ruimte in het bestaand aanbod door te bepalen welke opleidingen verwant zijn aan de voorgenomen opleiding en of deze opleidingen al in de behoefte die al dan niet bij criterium a is aangetoond kunnen voorzien. De aanvrager dient overtuigend te beargumenteren dat er nog voldoende ruimte is voor een nieuwe opleiding. De aanvrager dient hiertoe aan te geven wat het landelijk verwant aanbod van de aangevraagde opleiding is. Dit is het aanbod dat inhoudelijk sterk met elkaar overeenkomt en opleidt tot (min of meer) dezelfde beroepen (uitstroomprofiel(en)). Bij de inhoud wordt door de commissie gekeken of de kennisgebieden en vaardigheden die in het curriculum van de voorgenomen opleiding zijn opgenomen overlap vertonen met de bestaande opleidingen. Voorts kijkt de commissie naar de instroomdoelgroep die de opleiding bedient. Verder is voor de beoordeling van het verwant aanbod van belang om welke onderwijsvariant (voltijd, deeltijd of duaal) het gaat. Verwante opleidingen worden dus niet louter bepaald aan de hand van de inhoud van een opleiding en opleidingen met verschillende oriëntaties (zoals hbo en wo masteropleidingen) kunnen als verwant aanbod worden beschouwd.

De aanvrager acht de volgende opleidingen verwant aan de voorgenomen opleiding: de hbo master Interdisciplinary Business Professional (Hanzehogeschool Groningen) en de wo masters Business Administration (Erasmus Universiteit Rotterdam, Radboud Universiteit Nijmegen, Rijksuniversiteit Groningen, Universiteit Twente, Universiteit van Amsterdam en de Vrije Universiteit Amsterdam), Marketing (Rijksuniversiteit Groningen en de Vrije Universiteit Amsterdam) en Marketing Management (Erasmus Universiteit Rotterdam en Tilburg University). Daarnaast beschouwt de aanvrager de onbekostigde wo masteropleiding International Business Administration van de Erasmus Universiteit Rotterdam en de onbekostigde deeltijdvariant van de wo masteropleiding Marketing van de Vrije Universiteit Amsterdam ook als verwant. De commissie is van mening dat er momenteel geen sterk verwante opleidingen worden aangeboden. Daarnaast is de commissie van mening dat de voornoemde opleidingen aanverwant zijn aan de voorgenomen opleiding: de hbo master Interdisciplinary Business Professional (Hanzehogeschool Groningen) en de wo masters Business Administration (Erasmus Universiteit Rotterdam, Radboud Universiteit Nijmegen, Rijksuniversiteit Groningen, Universiteit Twente, Universiteit van Amsterdam en de Vrije Universiteit Amsterdam), Marketing (Rijksuniversiteit Groningen en de Vrije Universiteit Amsterdam) en Marketing Management (Erasmus Universiteit Rotterdam en Tilburg University). De onbekostigde deeltijdvariant van de wo masteropleiding Marketing van Vrije Universiteit Amsterdam wordt tevens als aanverwant beschouwd. De commissie is verder van mening dat de wo masteropleiding International Business van de Universiteit Maastricht aanverwant is vanwege de daarin opgenomen specialisatie Strategic Marketing. De commissie acht deze opleidingen aanverwant omdat zij raakvlakken vertonen met de voorgenomen opleiding, maar dat zij ofwel een andere instroomgroep bedienen, ofwel hun studenten voor andere beroepen opleiden, ofwel dat hun programma's niet substantieel overlappen met de voorgenomen opleiding. De instroom van de aanverwante opleidingen is in de afgelopen vijf jaar gestegen. De commissie merkt hierbij op dat hierbij de instroomgegevens van de verwante master International Business is betrokken omdat de commissie zelf geen inzicht heeft in de instroom in de specialisatie Strategic Marketing. De commissie merkt ook op dat de instroom in het verwante onbekostigde aanbod niet bekend is.

De commissie is van mening dat de onbekostigde wo masteropleiding International Business Administration (Erasmus Universiteit Rotterdam) die door de aanvrager is aangedragen nauwelijks verwantschap toont met de voorgenomen opleiding. De commissie acht deze opleiding nauwelijks verwant omdat zij een substantieel ander programma aanbiedt dan de voorgenomen opleiding, haar studenten voor andere beroepen opleidt en een andere instroomgroep bedient.



Tabel 2. Instroom eerstejaarsstudenten in verwant bekostigd onderwijsaanbod

Opleiding	Instelling	'16-'17		'17-'18		'18-'19		'19-'20		'20-'21	
		VT	DT	VT	DT	VT	DT	VT	DT	VT	DT
M Interdisciplinary Business Professional (49291)	Hanzehogeschool Groningen (25BE)					27		26		37	
M Business Administration (60644)	Erasmus Universiteit Rotterdam (21PE)	201	105	169	81	162	73	169	2	313	125
	Radboud Universiteit Nijmegen (21PM)	208		274		310		299		358	
	Rijksuniversiteit Groningen (21PC)	195		233		245		246		319	
	Universiteit Twente (21PH)	202		196		162		169		206	
	Universiteit van Amsterdam (21PK)	625		552		528		572		925	
	Vrije Universiteit Amsterdam (21PL)	551		586		676		714		606	
M International Business (60019)	Universiteit Maastricht (21PJ)	480	10	490	6	488	8	544	11	800	27
M Marketing (60048)	Rijksuniversiteit Groningen (21PC)	180		176		204		168		201	
	Vrije Universiteit Amsterdam (21PL)	132		147		186		163		163	
M Marketing Management (60063)	Erasmus Universiteit Rotterdam (21PE)	188		197		181		191		261	
	Tilburg University (21PN)	225		277		220		237		217	
<b>Totaal</b>		<b>3187</b>	<b>115</b>	<b>3297</b>	<b>87</b>	<b>3389</b>	<b>81</b>	<b>3498</b>	<b>13</b>	<b>4406</b>	<b>152</b>

Bron: DUO

De aanvrager heeft een prognose gemaakt van de instroom in de voorgenomen opleiding op grond van de ondertekende toezeggingen van 24 bedrijven waarin wordt aangegeven dat zij hun medewerkers de voorgenomen opleiding willen laten volgen. De aanvrager verwacht dat er in de komende drie jaar jaarlijks minimaal 48 en maximaal 73 studenten zullen instromen. De commissie acht deze prognose valide.

Als de instroom in de bestaande verwante opleidingen en de verwachte instroom in de voorgenomen hbo master Business Sales wordt afgezet tegen de behoefte die bij criterium a is aangetoond, blijkt dat er voldoende ruimte is om deze opleiding uitsluitend in deeltijdvorm binnen het bekostigde domein vorm te geven.

Vestiging van de opleiding in Arnhem heeft geen negatief effect op de landelijke spreiding van het onderwijsaanbod.

De commissie concludeert dat er ruimte in het landelijk aanbod bestaat om de hbo master Business Sales te realiseren. De aanvraag voldoet aan criterium b in art. 4 lid 1 van de Regeling.

Gelet op het vorenstaande adviseert de Commissie Doelmatigheid Hoger Onderwijs u om positief te besluiten op het voorliggende verzoek. Aangezien de aangetoonde arbeidsmarktbehoefte vrijwel uitsluitend bestaat uit een opscholingsbehoefte, adviseert de commissie de instemming te beperken tot de deeltijdvariant op grond van art. 6.3 lid 2 van de WHW.

#### Advies aan de NVAO over de naamkeuze en Croho indeling

De commissie heeft geconstateerd dat de voorgenomen opleiding dermate afwijkt van het bestaande verwante opleidingsaanbod, dat dit de keuze voor een andere naam rechtvaardigt.

Verder heeft de commissie geconstateerd dat de aanvrager de hbo master Business Sales in het Croho onderdeel Economie wil indelen. Dit voorstel sluit aan op de indeling van verwante bestaande opleidingen.

De NVAO ontvangt dit advies, zodat zij dit kan opnemen in het informatiedossier voor het panel ten behoeve van de toets nieuwe opleiding.



De Commissie Doelmatigheid Hoger Onderwijs

A handwritten signature in blue ink, consisting of several loops and a trailing flourish.

drs. P.M.M. Rullmann

Voorzitter CDHO

## **Bijlage:**

### **Beoordelingskader macrodoelmatigheid nieuwe opleiding of nevenvestiging**

Aan de hand van de in de Regeling macrodoelmatigheid hoger onderwijs van 20 juni 2018 genoemde voorwaarden worden voornemens tot het verzorgen van een nieuwe opleiding beoordeeld op doelmatigheid. Een nieuwe opleiding kan volgens artikel 4 van deze Regeling alleen doelmatig worden geacht indien het voornemen voldoet aan de criteria a en b.

Volgens criterium a heeft het instellingsbestuur aangetoond dat er behoefte bestaat aan de nieuwe opleiding of nevenvestiging, zijnde overwegend een arbeidsmarktbehoefte, dan wel een overwegend maatschappelijke behoefte in combinatie met een arbeidsmarktbehoefte, dan wel een overwegend wetenschappelijke behoefte in combinatie met een arbeidsmarktbehoefte.

Volgens criterium b dient het instellingsbestuur aan te tonen dat in de behoefte die bij criterium a is aangetoond niet door het bestaande opleidingsaanbod wordt voorzien.

#### *Advies aan de NVAO over naamkeuze en Croho onderdeel*

In de Toelichting op de Regeling is aangegeven dat de CDHO ook een rol heeft bij de beoordeling van de voorgestelde naam en voertaal van de opleiding en bij de voorgestelde positionering in het Croho.

Wat betreft de opleidingsnaam: de CDHO kijkt of de voorgestelde naam van de opleiding passend is, gelet op de namen van verwante opleidingen. Daarbij is het uitgangspunt dat sterk op elkaar lijkende opleidingen dezelfde naam krijgen, om de transparantie van het opleidingsaanbod voor studiekezers en werkgevers te borgen. In het Croho kan ook een internationale (Engelse) naam worden geregistreerd. Dit onderdeel van het CDHO advies is niet gericht aan de Minister van OCW, maar aan de NVAO. Het panel van de NVAO toetst of de naamkeuze gerechtvaardigd is gelet op de inhoud van de opleiding en de namen van vergelijkbare opleidingen (artikel 5.7, vierde lid, onderdeel a, van de WHW).

Wat betreft de positie in het Croho: de CDHO kijkt of de voorgestelde indeling in het Croho passend is, gelet op de indeling van verwante opleidingen. Daarbij is het uitgangspunt dat sterk op elkaar lijkende opleidingen in hetzelfde Croho onderdeel worden geregistreerd, om de transparantie van het opleidingsaanbod voor studiekezers en werkgevers te borgen. Dit onderdeel van het CDHO advies is niet gericht aan de Minister van OCW, maar aan de NVAO. Het panel van de NVAO toetst of de voorgestelde indeling in het Croho aansluit bij de ordening van verwante opleidingen.